

MOLNÁR GÁBOR¹

Japan és Mexikó közötti kétoldalú kapcsolatok alakulása a '80-as évek végétől 2000-ig²



Mint ismeretes, 2005. január 1-től Mexikó és Japán között több éves előkészület után életbe lépett a két ország számára egyaránt fontos szabadkereskedelmi megállapodás, aminek számos pozitív vonatkozása feltételezhetően a következő években fog kibontakozni. Ezek között említhetjük az előttünk álló nyolc év alatt várható évi több százmillió US\$ japán beruházásokat Mexikóban, ami egyes elemzők véleménye szerint összesen 820 ezer új munkahely születését eredményezheti, illetve többcsatornás gazdasági és kereskedelmi kapcsolatrendszerek kialakulását és új befektetéseket, többek között.³ Alábbi tanulmányunkban a 2005-től életbe lépett egyezmény előzményeit és a mexikói-japán gazdasági és kereskedelmi kapcsolatok közel másfél évtizedes alakulását elemezzük a '80-as évek végétől 2000-ig, egy folyamatosan változó nemzetközi rendszerben.

Bevezetés

Latin-Amerikában a XX. század utolsó előtti évtizede ('80-as évek), gazdasági szempontból, mint az „elveszett évtized” maradt meg a kutatók, politikusok és történészek emlékezetében. A kritikus időszakot követően Mexikó⁴ legfőbb külpolitikai prioritása az ország gazdasági fellendülésének előmozdítása volt. A '80-as évek végén a mexikói kormány, mint Latin-Amerika több kormánya⁵, illetve a világ nyugati civilizáción belül található legtöbb országának kormánya⁶ egy sor gazdasági reformot vezetett be, a gazdasági liberalizáció jegyében azzal a céllal, hogy ez által növelje az adott országba hozott befektetéseket és a külkereskedelmi egyenleg mutatóit, előmozdítva ez által a gazdasági fejlődést. Ennek a tendenciának vált részesévé Mexikó is.

Mexikó, az észak-amerikai, ugyanakkor Latin-Amerikához is tartozó „Karib-ország” az USA-nak is vonzó realista⁷ külpolitikába kezdett, amitől NAFTA tagságot várt.⁸ Látva azonban a domináns északi szomszédtól való függés vélt és valós veszélyeit, azzal a céllal, hogy ellensúlyozza az USA gazdaságától való egyoldalú *dependenciát*, az amerikai kontinens többi országával, Európával és a csendes-óceáni gyűrűs országaival is számos gazdasági-kereskedelmi kapcsolatot alakított ki. Külkapcsolatainak kiszélesítésének egyik gyümölcse a 2000-ben aláírt EU–Mexikó Szabadkereskedelmi Egyezmény volt. Ez azonban csak egy része volt annak a folyamatnak, amely a XX. század végére Mexikót az egyetlen olyan latin-amerikai országgá tette, amely szabadkereskedelmi egyezményt kötött Észak-Amerikával, Európával, több latin-amerikai országgal és Izraellel is. Sőt, a kétoldalú, és a többoldalú kapcsolatok bővítése ma is folytatódik. Elég csak arra gondolnunk, hogy Mexikó 2004 óta

a MERCOSUR-ban is, mint „megfigyelő ország” van jelen, de Ázsiában is folyamatosan nő az érdekeltsége.

A mexikói kormány még a '80-as évek végén, külpolitikájának részeként, egy listát készített azokról az országokról, amelyekkel kereste a kétoldali kapcsolatok erősítését, vagyis a csendes-óceáni térségben található egyik meghatározó centrumországa.⁹ Mexikó külpolitikájában, a Japán–Mexikó közötti kapcsolatok kezdeti alakulására nagy hatással volt az USA közelsége. Egyes vélemények szerint az egyre mélyülő Japán–Mexikó közötti kapcsolatok az USA számára fenyegető veszélyként jelentkeztek. Ezt, és az USA-val meglévő szövetséges/partneri viszonyt figyelembe véve, Japánnak egy passzív magatartást kellett volna tanúsítania Mexikó felé, hogy az USA-val való jó kapcsolata ne sérüljön.¹⁰ SHIGERU tanulmányában említett más vélemények szerint, Japán óvatosan ugyan, de gazdasági szempontból is közeledett az USA-hoz, majd később a NAFTA-hoz. Szintén más elemzők szerint, az USA egy meghatározó tényezője a Japán–Mexikó közötti kapcsolatok alakulásának, még inkább a NAFTA tárgyalásainak megkezdése után. Ez a megközelítés azt jelentené, hogy Mexikó NAFTA tagságával nőttek Japánnal való kapcsolatainak a lehetőségei, egy olyan nemzetközi gazdasági miliőben, amikor az USA–Japán kapcsolatok gazdasági feszültségektől mentesek.

Azonban a tények azt mutatják, hogy Mexikó és Japán közötti politikai dialógus erősödött a '90-es évek elején, akkor is, amikor Japán és az USA közötti gazdasági kapcsolatok kedvezőtlenül alakultak. A '90-es évek végén, pedig elkezdődött a két ország között, a fentebb említett szabadkereskedelmi egyezmény lehetőségének a tanulmányozása. Az elemzett időszakban, *Carlos Salinas Gortari* (1988–1994) és *Ernesto Zedillo Ponce de León* (1994–2000) elnöksége alatt, számos változást figyelhetünk meg több szinten is, a Mexikó és Japán közötti kétoldali kapcsolatok alakulásában. A NAFTA születése (1994) érzékenyen érintette a japán vállalatok mexikói szerepvállalását, különösen a *maquila*-nak, vagy *maquiladora*-nak nevezett sajátos beruházásokat.¹¹ Később, a Japán és Mexikó közötti szabadkereskedelmi egyezmény születése előtt a japánok azt feltételezték, hogy az észak-amerikai protekcionizmus és „kereskedelmi kirekesztő attitűdök” növekedése lesz tapasztalható a japán vállalatokkal szemben. Ettől tartva, a japán kormány új kapcsolati csatornákat keresett Észak-Amerikával, Mexikón keresztül is (még a szabadkereskedelmi egyezmény előtt), ami által csökkenthette a NAFTA születése által okozott, saját vállalatai számára kellemetlen helyzeteket. A szerencsés véletlen úgy hozta, hogy egy időben a japán törekvésekkel Mexikó szintén kereste a gazdasági és politikai kapcsolatok erősítését a szigetországgal. Vagyis, az adott történelmi időszakban, két szándék szerencsés (vagy szerencsétlen) egybeeséséről beszélhetünk, ami lényeges következményeket vont maga után.

Kölcsönös függőség elmélete – mint a Japán–Mexikó kapcsolatok elemzésének alapja

A különböző országok, gazdasági blokkok, vagy integrációk közötti kapcsolatokat, tehát a nemzetközi rendszeren belüli kapcsolatokat három nagy elmélet alapján rendszerezük: realista, függőség és a kölcsönös függőség elméletei.¹² Az utóbbi évtizedekben, úgy Latin-Amerikán belül, mint más kontinenseken, egyre inkább érezhető hatást gyakorol a nemzetközi kapcsolatok kölcsönös függőségének elmélete. Ennek főbb jellemzői a következők:

a fegyverkezés, vagy a katonai „erő” nem meghatározó tényező (nem úgy, mint a realista elméletben), a problémák nem hierarchikus rendben helyezkednek el, vagyis különböző súlyllyal vannak jelen a nemzetközi rendszert meghatározó kapcsolatokban. Ezen elmélet szerint számos kapcsolattartási csatorna létezik az egyes országok/integrációk között: pénzügyi, kereskedelmi, gazdasági, kulturális, kooperációs stb. Nem csak állami szinten történnek az országok közötti kapcsolatok (mint a hidegháború idején), hanem a magánszektor, nonprofit szervezetek, ONG-k, multi- és transznacionális szervezetek stb. is jelentős szerepet vállalnak közös programok kidolgozásában és megvalósításában.¹³ A kölcsönös függőség az egymással kapcsolatban lévő országok, vagy a fent említett szereplők közötti reciprok kapcsolatokat jelenti, vagy legalábbis feltételezi annak kibontakozását. Ennek az elméletnek a hatása érezhető a Japán és Mexikó közötti kapcsolatok XX. század utolsó két évtizedében.

Mexikó–USA–Japán háromoldalú kapcsolata

Japán szerepe a mexikói államadósságban

1988-ban, amikor *Carlos Salinas de Gortari*¹⁴ elfoglalta az államelnöki pozíciót, Mexikó gazdaságának legnagyobb gondja az államadósság volt. A '80-as években, a mexikói gazdaságban gyakorlatilag nem volt érzékelhető fejlődés. Ezenkívül az infláció és a devalváció problémája állandó teherként nehezedett Mexikó gazdaságára. Másrészt, ebben az időszakban a külföldi befektetések szinte egyáltalán nem léteztek. A '80-as évek végén az államadósságok problémája majd minden latin-amerikai országot érintette. Az USA recesszióban volt ebben az időszakban, ami lehetetlenné tette számára, hogy a régió nemzetközi pénzügyi stabilitását garantálja. Ezért Japán és több fejlett ipari ország, az USA kérésére, részt vett a latin-amerikai adósságkrízis leküzdésében. 1989-ben, a japán kormány, az EXIMBANK-on¹⁵ keresztül, három évre, 5 milliárd US\$ pénzügyi segítséget kínált Mexikónak. Kevéssel ezután, Mexikó volt az első ország, amely a Brady Terven¹⁶ keresztül, az államadósságot újratárgyalva pénzügyi segítségben részesült, miután egyezményeket írt alá a Világbankkal, a Nemzetközi Valutaalappal és a Párizs Klubbal. A '80-as évek végén Japán és Mexikó kormányai közötti közeledés szintén az államadósság tárgyalásának kapcsán merült fel, de a japán szolidaritás Mexikó felé csak az USA szerepvállalásán keresztül érthető meg.

Korábban, a '80-as évek elején, egyre növekedett a gazdasági érdekek kiéleződése az USA és Japán között, aminek forrása az USA kereskedelmi deficitje a szigetországgal megvalósuló kereskedelmi egyenlegében. Hogy ezt – a számára kedvezőtlen helyzetet – kezelje, az USA nyomást gyakorolt Japánra, elsősorban egyes mezőgazdasági termékek kereskedelmének vonatkozásában. Később, „válaszul”, Japán csökkentette a gépjárművek exportját az USA-ba. E változások ellenére, 1985-ben az USA kereskedelmi deficitjének továbbra is az 1/3-a származott a Japánnal folytatott kereskedelemből. Ettől az évtől kezdődően az USA a világ legjobban eladósodott országává vált. Később azonban továbbra is exportcsökkentést kért Japántól (pl. félvezetőkre, kohászati termékekre stb.). Ezen kívül számos fontos téma merült fel a két ország közötti kétoldalú kapcsolatokban, mint a Jen árfolyamának megállapítása, a japán gazdaság struktúrájának kérdései, a japán piac zártsága, többek között. Mindazonáltal, ezekkel a változtatásokkal sem sikerült elérni lényeges javulást az Egyesült Államokban jelentkező kereskedelmi deficit mértékében, és a két ország közötti gazdasági-kereskedelmi

„súrlódásokban”. Miközben az adott időszakban a japán gazdaság a csúcson volt, becslések alapján mondhatjuk, hogy a japán bankokat Mexikó adósságának 10,5%-a érintette, amikor a mexikói kormány 1982-ben bejelentette, hogy nem képes tovább fizetni az adósságtérhek szolgáltatásait. Egész Latin-Amerikában és a Karib-térségben a japán bankok 1/6, illetve az USA bankok 1/3 részében részesedtek az államadósságokban. Ezen alapvető részesedés különbség ellenére, az USA kormányának kérésére Japán az előzőeken túl, egy jelentős pénzügyi segítséget adott Latin-Amerika országainak, amiből érzékelhető, hogy a pénzügyi csomagnak a születése jórészt az USA kérésének tett eleget és nem a Japán–Latin-Amerika kapcsolatokról nőtt ki! A Mexikó és USA közötti szoros kapcsolatok pedig azt eredményezték, hogy Mexikó lett az első régió belüli ország, amely japán pénzügyi segítséget kapott és újratárgyalta az addigi államadósságával kapcsolatos feltételeket.

Összegezve a '80-as évek végén Japán külső, USA nyomás hatására, tulajdonképpen kényszerítve volt arra, hogy megváltoztassa gazdaságpolitikai irányultságát Mexikóval. Másrészt, az államadósság problémája, ami Mexikóban kezdődött, de kiterjedt egész Latin-Amerikára, érzékenyen érintette az USA gazdaságát is. Ezért az Egyesült Államok a saját forrásain kívül más országok és régiók pénzügyi segítségét kérte, köztük Japánét.

Egy új intézményi mechanizmus keresése a Japán és Mexikó közötti kapcsolatokban

A '80-as és '90-es évek fordulóján befejeződött a hidegháború. Mexikónak – mint a többi latin-amerikai országnak – szembe kellett néznie azzal az új globális gazdasági kontextussal, amit a két pólus (USA–Szovjetunió) között feszülő világrend vége hozott magával. Ennek a globális változásnak igen lényeges részét képezte egy új gazdasági integrációs hullám, ami „új regionális” és szabadkereskedelmi folyamatokat jelentett, különös tekintettel Latin-Amerika vonatkozásában (lásd.: I. táblázat).

Egyezmény	Év	Egyezmény	Év
1. Argentína–Brazília	1990	14. Brazília–Peru	1993
2. Bolívia–Uruguay	1991	15. Mexikó–CARICOM	1993
3. Argentína–Kolumbia	1991	16. Mexikó–Costa Rica	1994
4. MERCOSUR	1991	17. Bolívia–Brazília	1994
5. Chile–Mexikó	1991	18. Mexikó–Bolívia	1994
6. Chile–Argentína	1991	19. Chile–Bolívia	1994
7. Argentína–Bolívia	1992	20. Chile–Ecuador	1994
8. Bolívia–Peru	1992	21. Kolumbia–Venezuela–Mexikó	1994
9. Argentína–Venezuela	1992	22. Venezuela–CARICOM	1994
10. Argentína–Ecuador	1993	23. Kolumbia–CARICOM	1994
11. Bolívia–Chile	1993	24. Brazília–Venezuela	1994
12. Chile–Venezuela	1993	25. Bolívia–Paraguay	1994
13. Chile - Kolumbia	1993		

I. táblázat. 1990–1994 között megkötött szabadkereskedelmi egyezmények Latin-Amerikában és a Karib-térségben. Forrás: SELA, in.: ROSAS (2001)¹⁷

A fentiek ellenére, az amerikai kontinens legjelentősebb szabadkereskedelmi egyezményét az USA–Kanada között 1989-ben megkötött szerződés jelentette.

A '90-es évek elején Mexikó is az észak-amerikai integrációs folyamatokban való aktív részvétel mellett döntött. 1990-ben *Salinas* mexikói elnök találkozott az USA legfelsőbb vezetőivel és abban állapodtak meg, hogy a két ország közötti TLC¹⁸ létrehozása lehet a legjobb eszköz a kereskedelem bővítésére és a kétoldalú befektetések, illetve a gazdaság fejlődésének előmozdítására. Néhány nappal az USA-val történt megállapodás után, *Salinas* elnök Japánban tett hivatalos látogatást. A két esemény közelsége nyilvánvalóan nem a véletlen műve. Japán, Mexikó vonatkozásában kialakított politikájának eredetileg három célja volt. Az első a japán befektetések növelése Mexikóban, ugyanis sokkal több volt Mexikóban az észak-amerikai cég, mint a japán. A második, a Japánba irányuló mexikói export növelése. A harmadik, a kétoldalú kooperáció növelése több területen, mint a tudomány, technológia, oktatás, környezetvédelem, többek között. A Mexikóban megvalósuló japán befektetések ösztönzésére, *Salinas* elnök kapcsolatokat kezdett el kialakítani a japán pénzügyi és a vállalkozói szektor képviselőivel, miközben kormányának reformjait (gazdasági liberalizáció, nyitás stb.) magyarázta, ugyanakkor meggyőzte japán partnereit arról is, hogy az országában érzékelhető infláció, államadósság, és a pénzügyi mérleg egyensúly problémái, már „kezelve” vannak. Vagyis *Salinas* elnök megpróbálta a japán partnernek országa gazdaságának vonzó oldalát bemutatni, amivel a japán befektetések növelését és a két ország közötti kereskedelmi forgalom pozitív fordulatát szeretne volna elérni. Ennek ellenére a japán magánszektor nem mutatott azonnali érdeklődést a mexikói befektetések iránt, ugyanis a mexikói államadósság réme továbbra is visszatartotta ezeket a vállalkozókat a szorosabb és konkrétabb gazdasági kapcsolatok megvalósításától. Ugyanakkor egy lehetséges TLC Mexikó és az Egyesült Államok között, újabb szempontokat adtak a japán befektetőknek és vállalkozóknak, különösen *maquiladora* rendszert szorgalmazó vállalatoknak.

Mindazonáltal az említett USA–Mexikó TLC lehetősége felvetette annak lehetőségét is, miszerint a tervezett szabadkereskedelmi zóna, mint a tagországok kereskedelmét védő – protekcionista, vagy kirekesztő – blokk fog majd megjelenni. E logikának megfelelően egy USA–Mexikó között létrejövő TLC a lehető legrosszabbat jelentette volna a japán vállalatok és befektetők számára: igazságtalan versenyelőnyöket és feltételeket az észak-amerikai övezetben, aminek Mexikó is részévé vált volna. Konkrétan ez azt jelentette, hogy a mexikói japán vállalatok (köztük a *maquiladora* is) elveszthetik a versenyképességüket a régióban. Azonban az a gazdasági milió, amelyben a japán vállalatok kiszolgáltatottsága megnőtt, mindenképp az USA-ból, és nem Mexikóból kiinduló jelenséggé vált értelmezhető. Vagyis az USA–Japán közötti '80-as években jelentkező feszültségek, verseny, vagy más szóval rivalizálás továbbra is folytatódni látszott a '90-es évek alatt anélkül, hogy jelentősebb változás lett volna tapasztalható annak vonatkozásában.

Közben Japánnak figyelnie kellett az USA kereskedelmi politikájának változásaira is, ami két lehetséges irányba fejlődhetett tovább. Az egyik az észak-amerikai TLC-t, mint – a már említett – protekcionista övezetet képzelte el, ami a Kelet-Ázsiából (illetve Európából) származó import fékezésére kialakított védelmi zónaként működött volna. Ebbe az irányba mutatott volna egy egyoldalú, harmadik országokat szankcionáló rendelkezés elfogadása is. A második alternatíva, az USA által előmozdított gazdasági liberalizációra tette a hangsúlyt, elsősorban az angol-amerikai területeken.

Japán, mint az USA legerősebb versenytársa a nemzetközi gazdasági szintéren, ebben

az időszakban nem vezethetett be protekcionista gazdaságpolitikát az USA-val szemben, ugyanis éppen ez az ország volt az, amellyel világrekord kereskedelmi többlete volt. Másik változási lehetőség az ázsiai szomszédok kapcsán merülhetett volna fel, de ebben az időben Japánnak nem voltak liberalizálva a gazdasági kapcsolatai ázsiai szomszédjaival. Ugyanakkor, az USA-n belül egyes politikai csoportok követelték a Japánnal kialakult külgazdasági kapcsolatok revízióját. Sőt az USA akkori kormányának tagjai közül többen úgy gondolták, hogy a Japánnal folytatott kereskedelem egyensúlyának negatív irányú eltolódása veszélyezteti az Államok többoldalú, illetve a kétoldalú kapcsolatait. Ezt a hozzáállást alapul véve, Japán nem volt képes önmaga megoldani az USA vonatkozásában felmerülő kereskedelmi-gazdasági dilemmákat.

A kérdés tehát a protekcionizmus, a szabad kereskedelem és az egyes országok (különösen az USA és Japán) gazdaságát-kereskedelmét érintő nyereségek-veszteségek körül forgott. Egyrészt, az USA gazdasági-kereskedelmi veszteségei körül, ha folytatódik az addigi kereskedelmi tendencia a két ország között, másrészt Japán észak-amerikai piacról történő kereskedelmi „kiszorulásának” lehetőségéről.

Gyakorlati szempontból, a két gazdasági szuperhatalom közötti kapcsolatok szoros összefonódása (kölsönös függőség) lehetetlenné tette azt, hogy egy későbbi USA–Mexikó közötti TLC ne érintse érzékenyen a Japán külkereskedelmet, illetve, hogy a születő új szabadkereskedelmi övezet Japánra gyakorolt hatását pusztán az USA kormányával történő tárgyalásokkal lehetne enyhíteni. Így, ezen a ponton, szükségszerűen kaptak egyre fontosabb szerepet a japán–mexikói kapcsolatok. Japán keresni kezdte Mexikóval a kapcsolatokat.

A japán–mexikói kapcsolatok mélyítésének első lépései gyorsan haladtak, hiszen *Salinas* elnök gazdasági reformjai pozitív visszhangra találtak az akkori japán kormányánál. A mexikói elnök 1990-es Japánban tett látogatása ezt a szempontot csak tovább erősítette azáltal, hogy a látogatás során, közös megegyezéssel megszületett a „XXI. Század Japán–Mexikó Bizottság” új intézményi mechanizmus a két ország közötti kapcsolatok erősítésére. Majd, két hónappal később, Mexikó és az USA között megkezdődtek a TLC felé vezető út első tárgyalásai, amelybe kis idő múlva Kanada is csatlakozott.

A „XXI. Század Japán–Mexikó Bizottság”

1991. május–1992. márciusa között a „XXI. Század Japán–Mexikó Bizottság”¹⁹, amelyet a két ország külügyminisztériumai is támogattak, egy tanácskozást szervezett a közsférában dolgozó alkalmazottak egy csoportjának, vállalkozóknak és akadémikusoknak. Három plenáris ülés után a Bizottság elkészített egy jelentést, ami javaslatokat tartalmazott a magánszektor szereplőinek, illetve a két ország kormányának. Ugyanakkor, a jelentés politikai szempontból nem volt hivatalos, ebből adódóan nem volt kötelező jellege a két ország köz- és magán intézményeire sem.

Az adott nemzetközi kontextusban Japánnak, a Mexikóhoz történő közeledés közben figyelnie kellett arra, hogy a mexikói kapcsolat ne billentse az amerikai kontinensen belüli kapcsolatainak mérlegét túlzottan Latin-Amerika felé. Ennek az óvatosságnak a célja az volt, hogy az USA-val kialakított kapcsolata ne sérüljön. A '90-es évek elején Japán megpróbált bizonyos fokú szabadságra törekedni a külkapcsolatai vonatkozásában, még az USA hatósugarán belül elhelyezkedő országok kapcsán is, mint azt Mexikó esete is bizonyítja. Ugyanakkor vigyázott arra, hogy a szabadság ne legyen kárára az USA-val kialakított kap-

csolataira. Nagy valószínűséggel ez volt az oka annak, hogy a Bizottság nem vált hivatalos politikai szereplővé, annak ellenére, hogy bizonyos keretek között mégis fontos politikai szereppel bírt. Ezt az is mutatja, hogy munkájában magas rangú politikai funkcionáriusok vettek részt.

Az összetételét tekintve, a Bizottság mexikói delegációja tizenöt főből állt *Julio Rodolfo Moctezuma* koordinálásával. Ebből öt fő képviselte a magánszférát, ezen kívül kilenc fő volt akiket, mint „más aktív résztvevőként” határoztak meg, elsősorban kormányhivatalok funkcionáriusai voltak. Másrészt, a japán delegáció tíz főből állt, melyből öten tartoztak a „más aktív résztvevő” kategóriába. A mexikói delegációval szemben, a japánban csak magas rangú kormányfunkcionáriusok voltak jelen, akiknek egyébként is Mexikó vagy Latin-Amerika volt a szakterületük. A japán delegáció koordinátora az a *Nobuo Matsunaga* volt, aki korábban Mexikóban, majd később az USA-ban nagykövetségként képviselte országát. Magas rangú kormányfunkcionáriusok tehát, mint aktív résztvevők, és nem mint megfigyelők, vagy egyszerű résztvevők vettek részt a delegációkban.

A Bizottsággal egy új intézményi mechanizmus született Mexikó és Japán között. A rendszeres tárgyalások és a diplomáciai kapcsolatok bővülése mindkét országnak előnyökkel járt. Ezen túl, Japán számára különösen jelentős szereppel bírt az új kapcsolati mechanizmus, mert általa a születőben lévő észak-amerikai szabadkereskedelmi egyezmény részleteiről kaphatott olyan fontos információkat, amelyeket pusztán csak a tradicionális diplomáciai kapcsolatokra támaszkodva nem tudott volna megszerezni.

Japán és az „észak-amerikai” Mexikó kapcsolatai

A NAFTA tárgyalások és a Mexikó–Japán kapcsolatok alakulása

A Bizottság utolsó plenáris összejövétele 1991 májusában volt Tokióban. Fő témája az Észak-Amerika és Japán közötti gazdasági kapcsolatok alakulása volt. Ezen a tárgyaláson Japán kifejezte aggodalmait annak kapcsán, hogy a NAFTA diszkriminatív lehet harmadik országokkal szemben, köztük Japánnal is, az áruk eredetére vonatkozó szabályok alkalmazásában. Noha, a mexikói fél jelezte, hogy a NAFTA nem lesz diszkriminatív harmadik országokkal szemben, ez a bejelentés nem nyugtatta meg teljes mértékben a japán felet különösen azért nem, mert a NAFTA tárgyalásai küszöbön álltak, hiszen közvetlen a Bizottság utolsó összejövétele után néhány nappal kezdődtek.

A japán delegáció aggodalmai a gazdasági szempontból diszkriminatív NAFTA lehetőségére kapcsán, később, az 1991 őszi összehívott találkozón is kifejezésre jutottak. Ezen, a Mexikóban összehívott találkozón két központi kérdés került napirendre. Az első, Japán szerepe az ázsiai országok gazdaságaiban, a második, Mexikó kapcsolatainak alakulása az ázsiai-csendes-óceáni térséggel. Ugyanakkor, Japán továbbra is megismételte aggodalmait, miszerint a NAFTA negatív hatással lehet a japán és más ázsiai országok USA felé irányuló exportjának alakulására. Másrészt, Mexikó továbbra is megerősítette érveit amellyel, hogy a NAFTA nem egy zárt kereskedelmi blokk lesz, hiszen a szabályai megfelelnek a GATT²⁰ elvárásainak, ami nem hogy megnehezítené a kereskedelmi folyamatok kibontakozását, hanem elősegíteni fogja azokat.

Ez a kijelentés fontos volt Japán számára, hiszen abból nyilvánvalóan láthatóvá vált a

mexikói kormány hivatalos álláspontja. A regionális integrációk vonatkozásában, mint az EU vagy a NAFTA esetében is, a japán álláspont abból indult ki, hogy ezeknek a regionális folyamatoknak összhangban kell állniuk a GATT és az OECD²¹ elveivel, és egy „nyitott” együttműködést kell megvalósítaniuk, vagyis nem lehetnek kizáró jellegűek harmadik országokkal szemben. Ez természetesen elmélet, hiszen a gyakorlatban legtöbb integráció kirekesztő jellegű. Ugyanakkor, a Japán álláspont azt is jelentette, hogy a szigetország nem óhajt részt venni semmilyen regionális folyamatban, ami harmadik országok felé kirekesztő lenne.²² A létrehozott vegyes Bizottság lehetőséget adott Japán számára ahhoz, hogy közeledjen Mexikóhoz azzal a céllal, hogy közvetlen információkat kapjon a folyamatban lévő NAFTA tárgyalásokról, miközben a két ország kormánya egyéb kérdésekben is közeledett egymáshoz. Másrészt, Mexikónak lehetősége volt arra, hogy ezen a mechanizmuson keresztül információt adjon Japánnak a valódi mexikói társadalmi helyzetről és az ország politikai céljairól. A mexikói kormány kereste Japánnal és a csendes-óceáni térséggel a gazdasági kapcsolatok mélyítését, aminek nyilvánvaló célja az APEC-be²³ való bekerülés volt. Ebben Japán messzemenően segítette a természetföldrajzi szempontból Észak-Amerikához tartozó, ugyanakkor kulturális szempontból latin-amerikai országot, amelynek nyugati partjait a Csendes-óceán mossa.

A Bizottságon keresztül megvalósuló Mexikó és Japán közötti kapcsolatok egy harmadik plenáris találkozóval folytatódtak 1992. márciusában, Tokióban. E záró találkozó után, a Bizottság eddigi munkájának összegzéséről írt jelentést nyilvánosságra hozták, majd átadták a két ország vezetőinek. Japán számára ez a fórum igen lényeges volt, hiszen azon keresztül megismerhette a NAFTA utolsó tárgyalási szakaszának (ami 1992 augusztusában fejeződött be) tartalmát. Mexikóban pedig a Bizottság munkáját, mint a Japán–Mexikó közötti kapcsolatok új mérföldkővét értékelték. Maga a dokumentum két részből tevődött össze. Az első részben elemzéseket – pl. a japán és a mexikói gazdaság perspektíváit, a NAFTA megalakulásának következményeit, a két ország hozzáállását a szabadkereskedelmi övezetekhez, a japán aggodalmakat stb. – olvashatunk, míg a második részben a két ország közötti kapcsolatok alakításának konkrét javaslatait. A dokumentumban a Bizottság megerősíti, hogy:

„...a világ gazdaságának állandó növekedése nyitott gazdaságokat követel meg. Ez egy olyan globális kereskedelmi rendszert von maga után, ami harmonikusan illeszkedik a GATT által lefektetett szabályok rendszerébe... úgy Mexikó, mint Japán véleménye szerint a regionális folyamatok annyiban lehetnek jótékony hatással, amennyiben hozzájárulnak a világkereskedelem liberalizációjához.”²⁴

Ebben a kontextusban az vált érthetővé, hogy Mexikó nem egy zárt regionális folyamatnak²⁵ kíván részévé válni az észak-amerikai régióban, vagyis a NAFTA, legalábbis a mexikói szempont szerint, összeegyeztethető kell legyen a GATT-tal.

Ezzel összhangban, az összegző jelentés 32 megvalósítandó javaslatot tesz, különböző témakörökben, a következő területeken: kereskedelem, befektetések és pénzügy, tudomány, technológia, környezetvédelem, kultúra, oktatás és politika. Ugyanakkor, ezek a javaslatok nem voltak kötelező jellegűek a két ország köz- és magánintézményeire, és éppen ezért igen ellentmondásosak voltak, hiszen nem mondták meg, mely intézményeknek kell azokat a gyakorlatban megvalósítaniuk. Később azonban számos javaslat mégis megvalósult a gyakorlatban, mint például a mexikói városok ivóvízellátásának javítására és vízelvezetés kiépítésére tett javaslat (24-es számú javaslat). A Mexikó és Japán közötti kétoldalú kapcsolatok vonatkozásában a jelentés hangsúlyozta a NAFTA közelgő megalakulásának közvetlen és

közvetett hatásait úgy Mexikó és Japán gazdaságára, mint a két ország külgazdasági kapcsolataira. A jelentés ajánlása szerint, Mexikónak, a külkapcsolatainak kialakításakor egyszerre kell figyelembe vennie az észak-amerikai országokkal és Japánnal formálódó kapcsolatait.

Politikai szempontból, a két ország közötti közeledés mindkét fél számára gyümölcsöző volt. Japán, Mexikóban egy stabil politikai-gazdasági partnert keresett, erősítendő által az észak-amerikai gazdasági övezettel való kapcsolatait. Mexikó számára, a „japán kapcsolat” szintén lényeges volt, hiszen ez által tovább színesedett gazdasági kapcsolatainak repertoárja, különösen a csendes-óceáni térségben. Ez utóbbinak gyümölcse kézzelfoghatóvá vált 1994-ben, amikor Mexikó – éppen Japán maximális támogatásával – vált az APEC tagországgá, latin-amerikai országok közül elsőként.

A japán magánszektor reakciója

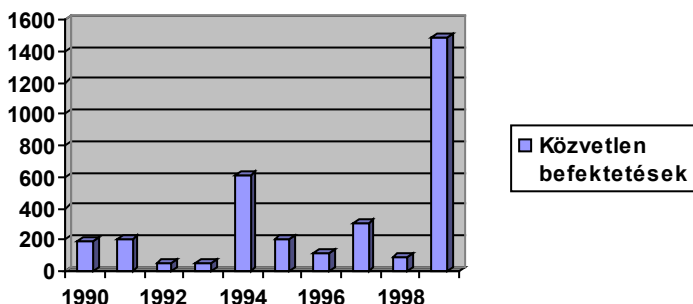
A mexikói kormány által tett minden erőfeszítés és elért eredmény ellenére a japán vállalatok bizonytalanságát nem sikerült teljes mértékben eloszlatni. A japán magánszektor számára egy valóság volt az a politikai retorika, amely a két ország közötti kétoldalú kapcsolatok új irányát hangoztatta, ugyanakkor egy másik valóságot jelentett a dolgok konkrét alakulása a gazdasági szférában. 1992 végén, a Japán Gazdasági Szervezetek Szövetsége azzal a kéréssel fordult a japán kormányhoz, hogy a GATT vizsgálja felül a leendő NAFTA tagországok integrációs tervezetét. Mindezt attól a félelemtől vezérelve tette, hogy a NAFTA – véleményük szerint – bizonyos országoknak és termékeknek olyan módon akar kedvezményeket adni, hogy az a japán vállalatokra nézve (különös tekintettel az autógyártásra) diszkriminatív hatást gyakorol. A NAFTA végül életbe lépett, noha folyamatosan voltak ellenzői úgy az egyes tagországokon belül,²⁶ mint azokon kívül.

A japán befektetések Mexikóban

A NAFTA életbelépésétől kezdve, a japán magán szektor attitűdje megváltozott és érdeklődést kezdett el mutatni a Mexikó felé irányuló befektetések iránt. 1994-ben a japán közvetlen külföldi befektetések Mexikóban 613 millió US\$-ra²⁷ emelkedtek, ami az előző évhez képest 11-szer magasabb összeg volt (Lásd I. grafikon). A fenti összeg, 1994-ben, az összes Mexikóban befektetett külföldi befektetések 6%-át jelentette. Ezek után Salinas elnök méltán gondolhatta, hogy a regisztrált változás a politikai kapcsolatok pozitív alakulásának gyümölcse volt. Azonban, egy évvel később Mexikó belpolitikai problémái és a *peso* kritikus helyzete – ami gazdasági krízisben csúcsosodott ki²⁸ – hatására a japán magánszektor a korábbiakhoz képest sokkal óvatosabbá vált.

Másrészt, formális változások történtek Mexikóban az új elnök megválasztásával, de a külpolitika, ezen belül a Japán felé irányuló kapcsolatok nem mutatattak lényegi változást.

I. GRAFIKON: JAPÁN KÖZVETLEN BEFEKTETÉSEK MEXIKÓBAN 1990-1999 KÖZÖTT (MILLIÓ US\$/ GAZDASÁGI ÉV)



Forrás: White Paper on Foreign Direct Investment, a Japán Pénzügyminisztérium több éves statisztikáinak felhasználásával, in: SHIGERU KOCHI (ibdem. 2007).²⁹

Ernesto Zedillo Ponce de León 1994 decemberében elfoglalta az elnöki széket Mexikóban. Az új elnök folytatta elődje, Salinas elnök külpolitikáját. Japán vonatkozásában továbbra is nyitott volt a szigetország befektetői iránt, noha 1995/1996 folyamán a japán közvetlen befektetések Mexikóban jelentősen csökkentek. E váratlan esemény hatására Salinas hivatalos látogatást tett Japánban és tárgyalásokat folytatott japán üzletemberekkel, nyomatékosítva számukra azokat a lehetőségeket, amelyeket Mexikó kínál számukra. Elsősorban arról beszélt, hogy Mexikó egy 92 milliós potenciális vásárlóval rendelkező piac, illetve Kanada, USA és Latin-Amerika piacai felé jelenthet nyitott kaput a japán befektetőknek. Ezen kívül Mexikó meglehetősen magas éves ipari termelését szintén, mint vonzó tényezőt említette a japán vállalkozóknak.

Ugyanakkor, Japán mexikói befektetéseinek növelését a Tengerentúli Befektetések Japán Intézetének kutatása alapján (1997) számos tényező nehezítette, melyek között említést érdemelt a politikai és gazdasági bizonytalanság, amelyet Mexikó kormányváltásai okoztak, illetve a nagy nyugati multinacionális cégek jelenlétével a japán vállalatok versenyfeltételeinek csökkenése.

Noha, a munkások bérei meglehetősen alacsonyak voltak Mexikóban, de a japánoknak más szempontokat is figyelembe kellett venniük, mint például a mexikói alkalmazottak állásainak legalább közepes jövedelmi szintű biztosítását, a japán szakemberek utaztatását a technikai munkálatok/betanítás elvégzésére, a munkáltatók és munkások közötti kooperáció megszervezését, az üzemben belüli biztonság megszervezését és a környezetvédelmi előírások betartását. Ezek költségeitől nyilvánvalóan nem lehetett eltekinteni.

Ezen kívül, fontos tényező volt az adott terület infrastrukturális és munkapiaci helyzete, különösen Mexikó város és Tijuana stb., ahol a japán cégek megtelepedni szándékoztak.

A felmerülő problémák és költségek ellenére a japán vállalatok mégis befektettek Mexikóban, a munkabérek alacsony szintjétől, a NAFTA potenciális piacának közelségétől és a mexikói belső piac rövidtávon várható lényeges fejlődésétől motiválva.

A következő évek Japánból érkező közvetlen befektetései Mexikóban változó tendenciát mutattak, de 1999-re rekordot produkáltak, ami meghaladta az 1994–1998 között regisztrált összes japán befektetések mennyiségét. Ezzel Japán a harmadik legnagyobb befektetővé vált Mexikóban (az USA és az EU mögött)³⁰, különösen a gyáripari termelés területén, ezen belül az autóiparban és az autórészgyártásban. Ugyanakkor, a fenti megállapítás alapját képező statisztikák nem tartalmazzák a közvetett japán befektetéseket, amelyeket az USA-n keresztül valósítottak meg, ami feltételezhetően az összes Mexikóban megvalósított japán befektetés 25-50%-a lehetett. De az összes japán befektetés még így sem haladta meg az USA és az EU mexikói befektetéseit.

Japán és Mexikó kereskedelmi kapcsolatai

1991 óta, a Mexikóba érkező japán termékek értéke folyamatosan felülmúlta a Japánba érkező mexikói export mennyiségét. 2000-ben, a mexikói kereskedelmi deficit több mint 5 és fél milliárd US\$ volt, míg Mexikó exportja Japánba közel 1 milliárd US\$ (931,5 millió). Ennél az összegnél, Mexikó exportja az EU-ba hatszor, az USA-ba 158-szor volt nagyobb, tehát ez utóbbi két országnak lényegesen nagyobb szerepe volt ebből a szempontból, mint Japánnak.³⁰

Ugyanakkor, a '90-es évek folyamán számos változás történt a Japánba érkező mexikói export összetételében. Az évtized elején az export 80%-át tette ki a kőolaj, majd folyamatosan, a termék árának csökkenésével, csökkent a jelentősége is, mint export termék. Majd az évtized utolsó éveiben, miután újra emelkedtek az üzemanyag árak, 1999-ben az összes export 1/3-át tette ki ez a nyersanyag. Másrészt, növekedett a következő hagyományos elsődleges termékeknek az exportja Japánba: gyümölcsök, haláruk, zöldségfélék, disznóhús és a gyümölcsök, ez utóbbiak közül konkrétan a citrom.

Fontos megemlíteni azt is, hogy a '90-es évek alatti Japánba irányuló export növekedése érintette a gyáripari termékeket, ezen belül az elektromos gépeket és alkatrészeket (integrált áramkörök, telefon készülékek, rádióadók, stb.). Ezeknek a termékeknek az exportja 1996-1999 között 3,82%-ról 22,8%-ra emelkedett. Ugyanakkor, az évtized végén a Mexikó felé irányuló Japán exportot jórészt gépek, elektromos eszközök és alkatrészek jelentették.

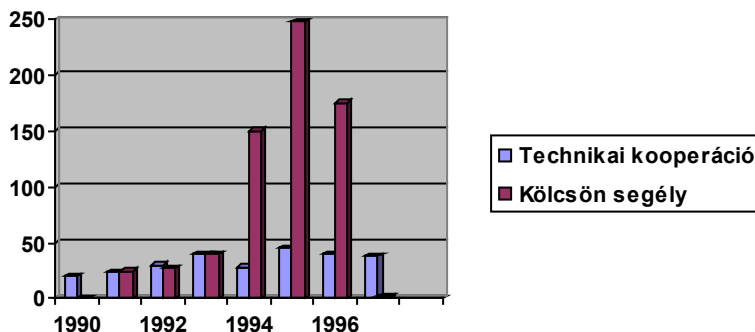
Összegezve azt mondhatjuk, hogy a japán magánszektor reakciója az új „gazdasági kontextusban” nem volt azonnali a NAFTA megalakulását követően. Éveken keresztül ingadozást figyelhetünk meg Mexikóban a közvetlen japán befektetéseket illetően, majd végül e befektetések volumene az USA és az EU után a harmadik helyre került. Ezen kívül, változásokat figyelhetünk meg a Japánba irányuló mexikói export – fentebb már részletezett – összetételében. 2000-ben Japánba az összes mexikói exportnak mindössze 0,56%-a érkezett. Arányaiban igen elenyésző mennyiség.

Mexikó, külpolitikai eszközökkel próbálta elérni azt, hogy Japán megemelje a közvetlen befektetéseit Mexikóban, illetve a Japánba irányuló mexikói export növelését, aminek az alapja az volt, hogy a csendes-óceáni térségben Japánnak meghatározó szerepe lehet a feltörekvőnek nevezett gazdaságok fejlődésében. A mexikói-japán gazdasági kapcsolatok elmélyítése csökkentette volna Mexikó függőségét az USA-tól, de ennek megvalósítása jórészt a japán magánszektoron múltott.

A NAFTA alatti kétoldalú kooperációs kapcsolatok

A két ország közötti kooperációs csatornák szintén lényeges kapcsolódási pontokat jelentettek. Már a '80-as évek végén is Japán Hivatalos Segítségnyújtása a Fejlődésre (ODA)³¹, már első helyen volt Mexikóban úgy pénzügyi, mint technikai vonalon, de 1994-től ez a tendencia lényegesen emelkedett (Lásd. II. Grafikon). Ebben az évben Mexikó megjelent azon a listán, amelyen a legtöbb ODA-t kapó országokat tüntette fel a Japán kormány. Mexikó 183 millió US\$-ral a hatodik helyre került. 1995-ben a hetedik helyre csúszott vissza, 288 millió US\$-ral, ami az összes Mexikóba érkezett kétoldalú segély 79%-a volt.³² Ugyanakkor, ez az összeg az egész Latin-Amerikába és a Karib-térségbe érkező japán ODA-nak az egy negyedét jelentette.

II. GRAFIKON: JAPÁN ODA MEXIKÓBAN 1990-1997 KÖZÖTT (NETTÓ, MILLIÓ US\$)



Forrás: SHIGERU KOCHI (*ibidem.* 2007)

Fontos megjegyezni azt, hogy a japán kooperáció növekedése Mexikóban a „Mexikó-Japán Bizottság XXI. század” javaslatára történtek (vízellátás javítására, környezetvédelemre stb.). A pénzügyi és technikai kooperáció (ODA) mellett, az 1995-ös pénzügyi krízis elmúltával, 1996-ban az EXIMBANK³³ újra lehetővé tette, hogy Mexikó kölcsönöket vegyen fel, kőolaj lelőhelyek kiaknázására, ipari létesítmények létrehozására, többek között.

1997 óta strukturális változás figyelhető meg a Japánból Mexikóba irányuló ODA összetételében. Miközben az ODA alapokon keresztül megvalósuló technikai együttműködés körülbelül ugyanazon a szinten maradt, viszont a japán kormány kölcsönei az évtized végére jelentősen lecsökkentek.³⁴ Ennek ellenére, Mexikó továbbra is a Japán kormány által leginkább támogatott (technikai segítségnyújtás) tíz ország között foglalt helyet, különös tekintettel a két ország közötti közös gazdasági projektekre (pl. bányászat, szállítmányozás, környezetvédelem, oktatás, katasztrófa megelőzés, közegészségügy és mezőgazdaság). Amint egyre nőtt a japán pénzügyi és technikai támogatás Mexikó számára, egyre inkább kérdéssé vált a támogatások odaítélésének feltételrendszere. A '90-es évek elejétől, egész Latin-Amerika vonatkozásában az odaítélés sarokkövévé a „dupla D” politika vált: demokrácia és gazdasági

fejlődés.³⁵ Nem kétséges, hogy amikor az USA és az EU a demokrácia konszolidációjának feltételezett hiányával és az emberi jogok megsértésével kritizálta a mexikói belpolitikát, akkor Japán közvetlen dialógust kezdeményezett Mexikóval az adott témáról, hogy ez által is a változás előmozdításának lehetőségét erősítse. Japán folyamatosan hangsúlyozta a Mexikóval folytatott kétoldalú kapcsolatok által nyújtott kooperáció során Mexikó politikai és gazdasági szerepének fontosságát Latin-Amerikában. Noha, a japán kormány nem részletezte ennek a szerepnek és helynek a specifikus jellemzőit, de nyilvánvaló, hogy Mexikó szerepe abból a szempontból volt fontos Japán számára, hogy az USA és Japán közötti rivalizálásban a japán érdekeket támogatta és képviselte Latin-Amerika felé is. Ez összességében a japán gazdaság USA általi „sebezhetőségének” lehetőségét gyengítette.

Összegezve a fentieket, a japán pénzügyi segítségnyújtás Mexikó számára a NAFTA megalakulása utáni első években számottevően megnőtt, majd a '90-es évek végéig különösen kiemelkedő volt a technikai kooperáció. Ezek által a Japán-Mexikó közötti politikai kapcsolatok szorosabbá váltak, és tovább fokozták a két ország közötti kétoldalú kapcsolatok további erősödését. Vagyis, mint több más esetben is megfigyelhettük: a nemzetközi kooperáció eszközévé vált a gazdasági érdekeknek.³⁶

Konklúzió

Mexikó már az elemzett időszak előtt is kereste a gazdasági és politikai kapcsolatokat Japánnal, de azok csak akkor kezdtek el erősödni és kibontakozni, amikor a '90-es évek elején a japán érdekek megkövetelték azt. Japánban a Mexikóval kibontakozó kapcsolatok erős asszimetriát alakítottak ki az országot vezető kormány és a konkrét gazdasági szektor között (magán szektor). Ennek ellenére, végül a két fél képviselői a kétoldalú kapcsolatok szorosabbá tétele mellett törtek pálcát. Ez tette lehetővé később azt a segítséget, amelyet a japán kormány Mexikónak adott az APEC-ba való belépéshez, ami lehetőséget adott Mexikónak ahhoz, hogy a csendes-óceáni térségben kiterjessze diplomáciai kapcsolatait. Másrészt, a Japán által Mexikónak adott gazdasági segítség tovább erősítette a két ország közötti kapcsolatokat.

Akár a külföldi befektetéseket, akár a mexikói export alakulását nézzük, Japán csak az USA és az EU után foglal helyet. Ennek a helyzet a megváltoztatására 1998-ban a mexikói kormány egy szabadkereskedelmi egyezményt javasolt Japánnak. Illetve, a két fél megegyezett a „Japán–Mexikó Bizottság XXI. Század” újraindításáról a két ország közötti kétoldalú kapcsolatok jövőjének továbbgondolása céljából. 1999 júliusában kezdte meg munkáját az „új” Bizottság, napirendjén főleg gazdasági témákkal.

Összességében, a több éves diplomáciai és más kapcsolatokat építő munka eredményének volt köszönhető, hogy Japán gazdasági-kereskedelmi jelenléte az észak-amerikai régióban, a NAFTA megalakulása ellenére stabilizálódott, a folyton jelenlévő protekcionizmus árnyéka ellenére.

Ugyanakkor, az amerikai kontinensen formálódó többi integráció (MERCOSUR³⁷, ALCA³⁸) iránt Japán szintén érdeklődött és a '90-es évek közepétől a japán diplomácia kereste a mélyebb kapcsolatokat Latin-Amerikával, hogy „időben” jelen legyen a kontinens és szubkontinens formálódó integrációs folyamataiban.

Japán számára ebből a szempontból is lényeges volt a mexikói kapcsolat, és továbbra

is az, nem csak azért mert Mexikó a NAFTA tagja, hanem azért is, mert eddig a legtöbb szabadkereskedelmi egyezményt írta alá a kontinens országaival.

A Mexikó-Japán közötti szabadkereskedelmi egyezmény (TLC) kibontakozásában az USA nem minden esetben jelentett korlátozó tényezőt, különösen akkor, amikor ez a TLC kompatibilis a NAFTA-val. Ezt bizonyítja Mexikó Chilével, EU-val, és számos más országgal kötött TLC-je.

Ugyanakkor, ez a TLC nem foglal magában minden területet, mint például a mezőgazdasági szektor egészét és a halászatot sem, ami a Japán által aláírt első szabadkereskedelmi egyezményben – 2002-ben Szingapúrral³⁹ – is hasonló módon alakult. Ezen kívül, Japán 2002 után is kereste a lehetőségét további szabadkereskedelmi egyezmények aláírásának Ázsiában, pl. Koreával, vagy az ASEAN⁴⁰-nal. Ebben a kontextusban, Mexikó feltételeit javíthatja a Japánnal való tárgyalásokban, ha szintén több ázsiai országgal létrehoz hasonló egyezményeket. Ebben a sorban az egyik legjelentősebb lehet Kína, a „visszatérő Sárkány”.⁴¹

Más szempontból, a '90-es évek második felében a japán magán szektor (ez számos konkrét japán vállalatot jelentett) egyértelműen kinyilvánította kormánya felé a Mexikóval tervezett szabadkereskedelmi egyezmény aláírásának reményét a „Japán–Mexikó Bizottság XXI. Század” keretein belül. Ugyanakkor, a mexikói magánszektor hozzáállása nem volt ilyen egyértelmű. Több vállalat képviselője kifejezésre juttatta azon meggyőződését, hogy először Mexikó NAFTA-n belüli pozícióját, illetve a már létező megállapodásokon belüli helyzetét kell konszolidálni, majd utána lehet más régiók és országok felé orientálódni, köztük Japán felé is.

Végezetül, a két fél közötti szabadkereskedelmi egyezmény tervezete azt a reményt is jelentette a két ország – Latin-Amerika, a csendes-óceáni térség más országai és Észak-Amerika számára –, hogy lehetséges egy új típusú, kölcsönös függőségen alapuló XXI. századi nemzetközi rend kialakítása.

Hogy a valóságban ez a feltételezés mennyire fogja megvalósítani az elvárásokat, arra a következő években és évtizedekben – ha továbbra is figyelemmel kísérjük az eseményeket – minden bizonnyal választ kapunk.

JEGYZETEK

¹ A szerző nemzetközi kapcsolatok szakértő, Latin-Amerika specialista (Javeriana Egyetem, Bogotá). Jelenleg meghívott oktató több magyarországi egyetemen (SZTE, PTE, PPKTE), de sajnos a posztkommunista érába hatalmukat átmentő régi ideológusok jelenléte továbbra sem enged elégséges teret ahhoz, hogy Magyarországon egy összefüggőbb oktatói tevékenységet bontakoztasson ki. Véleményünk szerint, a kommunista diktatúra személyi kultuszon nyugvó torz társadalmi modellje sok esetben továbbra is jelen van a magyar társadalomban (ennek része a felsőoktatás is), hiszen sok esetben, továbbra is azok a „látszat pálfodolaton” átesett diktátorok (vagy azok gyerekei, barátai, cimborái, cimborák fiai) találhatók jelentős társadalmi pozíciókban (egyetemen is), akik országunk XX. század második felében tapasztalt tragédiájának okozói voltak, több generáció téves eszmékre történő oktatásával-nevelésével. Reményeink szerint ez az állapot hasonlóan fog engedelmeskedni az idő múlásának, mint a korábbi személyi kultuszokon nyugvó önkényuralmi rendszerek sokasága. Türelemmel fogjuk kivárni a végkifejletet.

² Tanulmányunkat SHIGERU KOCHI: La Economía Política de las Relaciones México-Japón en el Contexto del TLCAN. (Kobe University) című tanulmányának felhasználásával született, http://www.tau.ac.il/eial/XIII_2/kochi.html (2007).

- ³ szabadkereskedelmi egyezményről részletek lásd, in: <http://www.nichiboku.com/TLC/mexico-japon/nbtlc-11marzo3.html>(2007).
- ⁴ Mexikó stratégiai szerepe nyilvánvaló földrajzi elhelyezkedéséből adódóan: egyrészt, Latin-Amerika legészakibb országa, ugyanakkor USA-val határos ország, de nyitott a Csendes-óceán felé, illetve a Karib-tengeren keresztül az Atlanti-óceánra is.
- ⁵ Ahumada, Consuelo (2002): El modelo neoliberal y su impacto en la sociedad colombiana. El Áncora Editores. Bogotá, Colombia.
- ⁶ Sőt megemlíthetjük itt a kínai reformokat is, már a '80-as évek elejétől kezdve lásd. In: Molnár, Gábor (2006): Kína világkereskedelemben betöltött helyzetének változása, WTO tagságának előzményei és következményei. Földrajzi Intézet Tiszteletkötet, kézirat, Pécs.
- ⁷ Thomas Hobbes (Budapest, 1999, Kossuth Kiadó) a Leviatán-ban kifejtett szemlélete, mely szerint az emberi kapcsolatokat az egymás elleni harc jellemzi: „Homo homini lupus.”, szempont jelenik meg a nemzetközi kapcsolatok realista és újrealista felfogásában. A Hobbes-i hagyományon nyugvó elmélet WALTZ általi (1979, Theory of International Politics. New York, Random House) újrafogalmazása megtartotta a klasszikus realizmus legfontosabb pontjait: az államok – mint autonóm és racionális egységek – a legfontosabb szereplői a nemzetközi politikának, a „hatalom” – az elemzés legfontosabb kategóriája és az anarchia, mint a nemzetközi rendszer meghatározó karaktere jelenik meg.
- ⁸ NAFTA – North American Free Trade Agreement / Észak – Amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény = TLCAN.
- ⁹ A TRIÁD-ról részletesen lásd in: TÓTH, JÓZSEF (2001.): Általános társadalomföldrajz I–II. Budapest–Pécs, Dialóg Campus Kiadó.
- ¹⁰ Érdekes azonban megfigyelni, hogy a hidegháború alatt Japán katonai, hatalmi, és ideológiai szövetséges volt az USA-nak, ami folytatódott 1989-től is, noha a szövetségi viszony a gazdaságpolitika területén egyre inkább realista szempontokat kezdett magába olvasztani (vagyis, egyre inkább egymás rivalizátát kezdték el a felek egymásban látni).
- ¹¹ Ezen kisebb ipari beruházások az USA határ közelében, az olcsó munkaerő, a környezetvédelmi törvények hiánya, és a tevékenységhez szükséges más faktorok kedvező volta miatt (pl. jó vízellátottság, közeli és olcsó nyersanyagforrások stb.). Eredet szerint a „maquila” szó a középkori Spanyolországból származik, ahol a búzát távoli malomban őrlöttették és a kapott liszt egy részével fizették ki a molnárt. Később az Antillákon a cukortermelésre is kiterjesztették ezt a metodológiát. A feudális viszonyokat idéző szó lényegében termelés kihelyezést jelent. Latin-Amerika más részein, például Brazília és Paraguay között létrejövő határ menti együttműködés szintén említést érdemel ebből a szempontból: Ciudad del Este, ami a brazil réal 1999-es devaluációjáig igazi bevásárló paradicsoma volt a braziloknak. Bővebben in: Rosas, María Cristina (2001): La economía internacional en el siglo XXI. Mexico, UNAM.
- ¹² Cardone, C. D. (2001): Teoría de las relaciones internacionales. Exposiciones del seminarios del PUJ. Bogotá, Colombia.
- ¹³ Keohane, Robert O. – Nye Joseph S. (1977): Poder e interdependencia. La política mundial en transición, Buenos Aires, Ed. GEL.
- ¹⁴ Mexikó elnöke 1988–1994 között. Nevéhez fűződik számos fontos gazdasági reform, illetve egyezmény megvalósítása, melyek között a legfontosabb a NAFTA (Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény = TLCAN (sp.) előmozdításáért tett törekvései.
- ¹⁵ Banco de Exportaciones e Importaciones / Japán Export-Import Bank.
- ¹⁶ „Az 1989-ben elfogadott Brady Terv elvei szerint 1994 végéig 12 fejlődő ország (Argentína, Brazília, Bulgária, Costa Rica, a Dominikai Köztársaság, Ecuador, a Fülöp-szigetek, Jordánia, Lengyelország, Mexikó, Nigéria és Venezuela) esetében került sor a külföldi magánhitelek átütemezésére, illetve részleges elengedésére. Az adósság egy részének elengedése, a kamatok csökkentése, valamint a kamatfizetések és törlesztések időbeli szét húzása révén e

megállapodások jelentősen bővítették a programban részt vevő országok gazdaságfejlesztési lehetőségeit. A programba bevont 12 ország mintegy 192,8 milliárd dollár összértékű külső adósságát érintették a Brady-típusú adósság elengedések, illetve átütemezések. Ebből a Világbank szerint 62,6 milliárd dollárt tett ki az „adósságcsökkentési megfelelő” (debt reduction equivalent), vagyis ekkora összeget engedtek el valamilyen formában” Idézte: World Bank [1995]: World Tables.1995. Johns Hopkins University Press, Baltimore–London. in: Árva László (1995): Közgazdasági Szemle, XLII. évf., 1995. 12. sz. 1147–1156.

- 17 Rosas, María Cristina (2001): La economía internacional en el siglo XXI. Mexico, UNAM.
- 18 Tratado de Libre Comercio (sp.) – Szabadkereskedelmi Egyezmény.
- 19 Későbbiekben a „Bizottság”.
- 20 General Agreement on Tariffs and Trade - Általános Vámtarifa és Kereskedelmi Egyezmény.
- 21 Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico – Nemzetközi Gazdasági és Fejlesztési Szervezet.
- 22 Lásd részletesebben Japán nemzetközi gazdasági pozícióival kapcsolatban lásd: Rodríguez, Germán: (2002): Asia. Seminario. Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Políticas, Maestría en Relaciones Internacionales, Bogotá D.C., Colombia.
- 23 Asia–Pacific Economic Cooperation – Ázsia-Csendes-Óceáni Gazdasági Együttműködés. 1989-ben született multilaterális kapcsolatokon nyugvó gazdasági fórum. 21 tagországa van. Mexikó 1993-tól tagja.
- 24 Idézet eredeti szövege in: SRE, Comisión México-Japón Siglo XXI – Informe Final (México: 1992), 32–33. Idézte: Shigeru Kochi: La Economía Política de las Relaciones México-Japón en el Contexto del TLCAN (Kobe University) című írása alapján született, forrás: http://www.tau.ac.il/eial/XIII_2/kochi.html (2007).
- 25 A mai nemzetközi rendszerben megfigyelhető regionális folyamatok a multilateralizmusmal szemben, vagyis a GATT, később WTO-val szemben bontakoznak ki, ezért „zárt regionalizmusoknak” hívjuk azokat. Noha 1947-ben a Havannai Konferencián a GATT-on belül, a XXIV. bekezdéssel lehetővé tették olyan egyezmények létrejöttét két, vagy több ország között, amelyek nem terjednek ki az egész világra. Azért lehetett ez így, mivel az USA második világháború utáni célja az volt a GATT-al, hogy a vámok eltörlésével megnyissa a piacokat termékei számára. Amennyiben azt segítette egy kétoldalú egyezmény, annyiban elfogadhatónak tartotta azokat. Az előzőekkel ellentétben a nyitott regionalizmusok nem a WTO ellen, vagy annak elégtelenségére adott reakcióként értelmezhetőek, hanem éppen arra törekcszenek, hogy a kereskedelem kibontakozásának gátjait fokozatosan eltörljék és egy nyitott kereskedelmi rendszert hozzanak létre, például kompatibilissé váljanak a WTO-val, illetve nem diszkriminatívak harmadik országokkal. Dél-kelet Ázsiára, ezen belül az APEC-re jellemző különösképpen ez a típusú regionalizáció.
- 26 Itt a zapatisták felkelésére gondolunk, ami épp a NAFTA életbelépésének napjára esett 1994. január 1-én.
- 27 Forrás: Japán Pénzügyminisztérium in: Shigeru Kochi (ibdem).
- 28 Lásd „el efecto tequila”, vagyis a „tequila hatás”.
- 29 A Mexikóba beáramló tőke származási területeként történő összehasonlítását az adott időszakban lásd. PÓLYI CSABA: Mexikó és az Európai Unió intézményes kapcsolatai: eredmények és kihasználatlan lehetőségek. http://www.publikon.hu/application/essay/95_1.pdf (2007).
- 30 Ezzel kapcsolatban lásd Pólyi fent idézett művét.
- 31 Spanyolul Asistencia Oficial para el Desarrollo (ODA).
- 32 A Mexikóba érkező francia ODA, ami egyébként a második helyen volt ebben az évben a kétoldalú kapcsolatokból származó segélyek sorában, is csak 10%-a volt a Japánból érkező-

nek. De egy évvel később, 1996-ban, az USA segélyeinél (ami ebben az évben a második helyen volt) is nyolcszor több volt a japán ODA.

³³ Japán Export-Import Bank.

³⁴ A nemzetközi kooperációval kapcsolatban, annak 1940-es évek végétől kezdődő története óta folyamatosan kibontakozó problémaként merül fel a pénzügyi segélyek, a technológiai támogatások, a kulturális-tudományos segítségnyújtás stb. gyümölcöző, vagy kevésbé gyümölcöző volta. Erre vezet vissza a „Timeo danaos et dona ferentes.” mondás, nemzetközi kooperációra alkalmazhatóságának a kérdése. Ezzel kapcsolatos részleteket lásd Martínez, Diego (2001): Seminario de Cooperación Internacional. Pontificia Universidad Javeriana, Maestría en RRII, Bogotá.

³⁵ Spanyolul a rövidítés forrása: Democracia y desarrollo económica.

³⁶ Ezzel kapcsolatban bővebben lásd Molnár, Gábor (2006): Egy bogotái magyar szociális projekt története. Interjú P. Mustó Péter S.J.-vel. Pannonhalma–Szeged.

³⁷ A Mercosur, vagyis a Déli Közös Piac, gazdasági blokk, melynek tagországai Argentína, Brazília (1985), Paraguay (1991), Uruguay (1988) és Venezuela (2006). Célja, előmozdítani a szabad kereskedelmet a tagországok között, a javak, állampolgárok és a tőke szabad áramlását a tagországok között. Ezen kívül a tagországok célul tűzték ki az egymás közötti és a társult országokkal mélyebb politikai és kulturális integráció megvalósítását. Egyezmény: Asuncióni Egyezmény, 1991. március 26. Tagországok: Argentína, Brazília, Paraguay, Uruguay, Venezuela. Társult országok: Bolívia, Chile, Ecuador, Kolumbia, Peru. Megfigyelő ország: Mexikó. Területe: 13 000 000 km² (ha egy országnak tekintjük, akkor a világon a második legnagyobb). Lakosság szám: 232,9 millió. GDP: U\$S 2284 milliárd (a világon az 5., ha egy országnak tekintjük). Hivatalos nyelv: spanyol, portugál, és a guaraní.

³⁸ Amerikai Szabadkereskedelmi Zóna. A 2005-re tervezett gazdasági projekt csak részben valósult meg.

³⁹ Rövidítése: JSEPA, vagyis Japan-Singapore Economic Agreement for a New Age Partnership.

⁴⁰ ASEAN – Asociación de Naciones del Sureste de Asia / Dél-kelet Ázsiai Nemzetek Szövetsége.

⁴¹ Pío García (2001): El Regreso del Dragón, Geopolítica de Asia y el Pacífico. Universidad Externado de Colombia.

FEKETE GÁBOR

Gondolatok jogról, morálról a japán társadalomban



1. Bevezetés

Mindenekelőtt ki kell kötnöm, jogról és morálról való bármely elmélkedés során alapvetően veszélyes vizekre evezünk. Szögesen ellentmondó elméletek alakultak ki arról, milyen kölcsönhatással van e két társadalomformáló erő egymásra. A tanulmány első részében – nem tagadva – egyoldalúan és önkényesen szeretném meggyőzni az olvasót, hogy mély és elválaszthatatlan kötelékben van egymással e két erő. Ennek alátámasztására nyújt segítséget a japán jogrendszer szemléltetése, ahol véleményem szerint a jog fő pillére maga a társadalmi közerkölcs.